

Trabajo Fin de Máster

Gestión económico-financiera y responsabilidad social de las fundaciones: un análisis para las fundaciones empresariales y financieras

Autor

Arturo Antonio Marco Lorente

Directora

Isabel Brusca Alijarde

Facultad de Economía y Empresa
2020

RESUMEN

El sector fundacional tiene un elevado peso en España y desempeña un papel fundamental en la cobertura de multitud de necesidades sociales de la población, en áreas de actuación donde otras organizaciones e instituciones no pueden llegar. La creación de las mismas tiene siempre una orientación no lucrativa, aunque puede responder a orígenes diferentes, desde desarrollar las actividades de responsabilidad social de una gran empresa a canalizar la obra social de una entidad financiera.

Partiendo de la hipótesis de que el origen de las fundaciones es importante para definir su comportamiento, estructura y objetivos, en este trabajo se analiza la gestión económica y la responsabilidad social de distintos tipos de fundaciones, tratando de contrastar posibles diferencias entre ellas. En concreto, se analizan las fundaciones creadas por las empresas que cotizan en el mercado de valores y las creadas por las entidades financieras, al objeto de detectar los patrones que guían su gestión económico-financiera y la divulgación de información relativa a buen gobierno y responsabilidad social.

Con el fin de analizar estas posibles diferencias, se lleva a cabo un análisis comparativo por grupos de entidades. Por un lado, el grupo de las fundaciones creadas por empresas cotizadas versus el grupo creado por empresas no cotizadas y, por otro, el de las fundaciones bancarias versus un grupo de fundaciones creadas por empresas no financieras.

Los resultados obtenidos ponen de manifiesto que las fundaciones creadas por empresas cotizadas no presentan diferencias significativas con las fundaciones creadas por empresas no cotizadas; mientras que las fundaciones bancarias sí presentan diferencias significativas respecto al resto de fundaciones empresariales, en gestión y responsabilidad social corporativa.

PALABRAS CLAVE: fundaciones empresariales, fundaciones bancarias, entidades no lucrativas, responsabilidad social.

ABSTRACT

The foundation sector has a high weight in Spain and plays a fundamental role in covering a multitude of social needs of the population in areas of action where other organizations and institutions cannot reach.

The creation of these foundations is always non-profit oriented, although it may respond to different origins, from developing the social responsibility activities of a large company to channelling the social work of a financial institution.

Starting from the hypothesis that the origin of foundations is important in order to define their behaviour, structure and objectives, this work analyses the economic management and social responsibility of different types of foundations, trying to contrast possible differences between them. Specifically, the foundations created by companies listed on the stock market and those created by financial institutions are analysed to detect the patterns that guide their economic-financial management and the disclosure of information related to good governance and social responsibility.

For the purpose of analysing these possible differences, a comparative analysis is carried out by groups of entities. On the one hand, the group of foundations created by listed companies versus the group of foundations created by unlisted companies and, on the other hand, the group of banking foundations versus a group of foundations created by non-financial companies.

The results obtained show that the foundations created by listed companies do not present significant differences with the foundations created by unlisted companies; while the banking foundations do present significant differences with respect to the rest of corporate foundations, both in management and in corporate social responsibility.

KEY WORDS: foundations, origin, significant differences, corporate, listed, unlisted, banking.

ÍNDICE

1.-Introducción	01
2.-Literatura previa	02
2.1.-El origen de las fundaciones empresariales.....	02
2.2.-La gestión económico-financiera de las fundaciones empresariales y bancarias	05
2.3.-Buen gobierno y responsabilidad social corporativa de las fundaciones.....	07
3.-Diseño del trabajo empírico	11
3.1.-Objetivo y definición de hipótesis	11
3.2.-Muestra.....	12
3.3.-Metodología.....	14
4.-Análisis de resultados	17
4.1.-Análisis de la situación financiera e incidencia del origen de la fundación.....	17
4.1.1.-Fundaciones de empresas cotizadas versus fundaciones de empresas no cotizadas	17
4.1.2.-Fundaciones bancarias versus fundaciones no bancarias	20
4.2.-Análisis de la gestión económica e incidencia del origen de la fundación	22
4.2.1.-Fundaciones de empresas cotizadas versus fundaciones de empresas no cotizadas	22
4.2.2.-Fundaciones bancarias versus fundaciones no bancarias	24
4.3.-Gobierno corporativo y de responsabilidad social, incidencia del origen de la fundación.....	25
4.3.1.-Fundaciones de empresas cotizadas versus fundaciones de empresas no cotizadas	25
4.3.2.-Fundaciones bancarias versus fundaciones no bancarias	27
4.3.3.-Fundaciones de empresas cotizadas versus fundaciones de empresas no cotizadas – igualdad de género	29
4.3.4.-Fundaciones bancarias versus fundaciones no bancarias – igualdad de género	30

5.-Conclusiones	31
Bibliografía.....	35
Anexos.....	39

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Estadísticos descriptivos de la muestra: fundaciones cotizadas y no cotizadas	13
Tabla 2. Estadísticos descriptivos de la muestra: fundaciones financieras y no financieras.....	14
Tabla 3. Indicadores seleccionados situación y estructura financiera	14
Tabla 4. Indicadores confeccionados estudio gestión económica	15
Tabla 5. Variables consideradas en gobierno corporativo y responsabilidad social ...	16
Tabla 6. Varianza total explicada fundaciones de empresas cotizadas versus fundaciones de empresas no cotizadas	18
Tabla 7. Matriz de componentes fundaciones de empresas cotizadas versus fundaciones de empresas no cotizadas.....	18
Tabla 8. Resumen de prueba U de Mann-Whitney estructura financiera: fundaciones de empresas cotizadas versus fundaciones de empresas no cotizadas	19
Tabla 9. Varianza total explicada fundaciones bancarias versus fundaciones no bancarias.....	20
Tabla 10. Matriz de componentes fundaciones bancarias versus fundaciones no bancarias.....	21
Tabla 11. Resumen de prueba U de Mann-Whitney estructura financiera: fundaciones bancarias versus fundaciones de empresas no bancarias.....	22
Tabla 12. Análisis económico de fundaciones de empresas cotizadas versus fundaciones de empresas no cotizadas.....	23
Tabla 13. Análisis económico de fundaciones bancarias versus fundaciones no bancarias.....	24
Tabla 14. Estadística descriptiva del nivel de divulgación de RSC: fundaciones de empresas cotizadas versus fundaciones empresas no cotizadas	26
Tabla 15. Resumen prueba U de Mann-Whitney divulgación de información RSC de fundaciones empresas cotizadas versus no cotizadas	26

Tabla 16. Estadística descriptiva del nivel de divulgación de RSC: fundaciones bancarias versus fundaciones no bancarias	27
Tabla 17. Resumen prueba U de Mann-Whitney divulgación de información RSC de fundaciones bancarias versus no bancarias	28
Tabla 18. Resumen prueba U de Mann-Whitney Igualdad de género fundaciones empresas cotizadas versus fundaciones empresas no cotizadas	29
Tabla 19. Resumen prueba U de Mann-Whitney Igualdad de género fundaciones bancarias versus fundaciones no bancarias	30
Tabla 20. Muestra de las fundaciones de empresas cotizadas y no cotizadas utilizadas.....	39
Tabla 21. Muestra de fundaciones financieras y empresariales utilizadas.....	39
Tabla 22. Indicador de responsabilidad social corporativa: fundaciones de empresas cotizadas versus fundaciones de empresas no cotizadas.....	40
Tabla 23. Indicador de responsabilidad social corporativa: fundaciones de empresas bancarias versus fundaciones de empresas no bancarias	41

ANEXOS

ANEXO 1.-Tablas 21 y 22 con la muestra de las fundaciones de empresas
cotizadas y no cotizadas y la muestra de fundaciones financieras y empresariales
respectivamente 39

ANEXO 2.-Tabla 23 Indicador de Responsabilidad Social Corporativa:
fundaciones de empresas cotizadas versus fundaciones de empresas no cotizadas 40

ANEXO 3.-Tabla 24 Indicador de Responsabilidad Social Corporativa:
fundaciones de empresas bancarias versus fundaciones de empresas no bancarias 41

1.-INTRODUCCIÓN

A lo largo de los últimos años, se ha constatado un creciente interés de las empresas en ayudar a la sociedad, lo que ha desembocado en una oleada de creación de fundaciones empresariales para llevar a cabo tal fin. En muchas ocasiones, estas fundaciones son creadas para canalizar la acción social que realizan las empresas (Martin, 2013).

En España, las fundaciones constituyen un sector muy relevante, con más de mil fundaciones empresariales activas, cuyos presupuestos sobrepasan los mil millones de euros (Fundación PricewaterhouseCoopers, 2016). Dado que se trata de entidades sin ánimo de lucro, estas entidades se financian principalmente por las aportaciones de un grupo empresarial o compañía; bien directamente o a través de la rentabilidad obtenida por una dotación fundacional constituida al inicio o durante el transcurso del tiempo. Adicionalmente, se financian por donaciones o actividades propias. En general, carecen de subvenciones estatales, lo que les otorga más libertad (Fundación PricewaterhouseCoopers, 2016).

En particular, todas las empresas del IBEX y todas las entidades financieras han creado una fundación empresarial, así como buena parte de las empresas que cotizan en bolsa. En tanto que estas empresas están sometidas a rigurosos controles sobre su gestión económica y financiera y también en cuanto a su responsabilidad social, cabe preguntarse en qué medida esas prácticas son extendidas sobre sus fundaciones empresariales.

A pesar de la relevancia de estas entidades en la economía y sus peculiaridades financieras, se trata de un sector poco estudiado en la literatura. Esto ha motivado la realización de este trabajo, en el que se analiza la gestión económica y financiera y la responsabilidad social de las fundaciones empresariales y bancarias, tratando de observar si existen rasgos diferenciadores de la gestión llevada a cabo por ambos tipos de entidades: a) fundaciones dependientes de empresas que cotizan en bolsa, para lo cual se compara con otras fundaciones de empresas no cotizadas y b) fundaciones del sector financiero, comparadas igualmente con otro grupo de fundaciones empresariales no financieras. Se trata de analizar en qué medida la gestión de la fundación viene motivada por la influencia de su empresa de origen.

Con este objetivo, hemos analizado tres áreas: la estructura financiera; la gestión económica de ingresos y gastos; y la transparencia de su gobierno corporativo y

responsabilidad social, incluyendo en este último las posibles diferencias en la diversidad de género de la plantilla y en la composición del Patronato.

Para llevar a cabo el trabajo, hemos seleccionado dos muestras de fundaciones: a) una primera muestra compuesta de dos grupos de treinta fundaciones cada uno; uno, con fundaciones creadas por empresas cotizadas en el mercado continuo y, otro, por empresas no cotizadas en el mercado español; b) una segunda muestra compuesta igualmente de treinta fundaciones, quince de las cuales son del sector financiero y otras quince no financieras. En todo caso, cabe señalar que una de las principales dificultades ha sido disponer de la información financiera de las fundaciones, lo que ha limitado el número de fundaciones a analizar en las áreas en las que dicha información era necesaria (en ese caso sólo hemos dispuesto de la información de 30 entidades). Una vez determinada la muestra y los distintos ítems, hemos formulado cuatro hipótesis, analizadas mediante el Test de Mann-Whitney, con el fin de establecer una conclusión sobre la gestión de estas entidades.

El trabajo se estructura en cuatro apartados, además de esta introducción. En el segundo apartado, se describe la literatura previa, que se ha subdividido en dos apartados: la gestión económica financiera de las fundaciones empresariales y bancarias y el buen gobierno y responsabilidad social corporativa de las fundaciones, incluyendo particularidades sobre la igualdad de género. En el tercer apartado, se recoge el diseño del trabajo empírico, con la descripción de la muestra y de las técnicas estadísticas empleadas, efectuando en el cuarto apartado el análisis de resultados, en el que se recoge el estudio de diferencias significativas propuestas en cuatro hipótesis sobre la incidencia que tiene en la estructura y actividad de las fundaciones su origen. Por último, en el quinto apartado se plasman las principales conclusiones del trabajo, así como sus implicaciones prácticas y limitaciones.

2.-LITERATURA PREVIA

2.1.-EL ORIGEN DE LAS FUNDACIONES EMPRESARIALES

El sector fundacional tiene un peso muy relevante en la economía, hasta el punto de que López (2018, p, 1) señala que *en los últimos años, las fundaciones se han convertido en operadores económicos de primer orden*, algunas de las cuales son incluso propietarias de empresas y grupos empresariales, llegando a producirse una confusión entre empresas con fundación o fundación con empresa, como pueden ser

los casos de Fundación Ibercaja, máximo accionista de Ibercaja Banco. S.A. o Fundación Mapfre, mayor accionista de Cartera Mapfre, holding de seguros.

Aunque pueda parecer obvio, Kramer et al. (2006) nos recuerdan que las fundaciones empresariales son creadas por empresas. Su estudio tiene como objetivo proporcionar una exploración preliminar de los fundamentos y el potencial de las colaboraciones entre fundaciones y corporaciones, explicando el concepto de valor compartido como acciones que mejoran la empresa a la par que ésta crea progreso económico y social.

Las fundaciones empresariales suelen contar con directivos y ex -directivos de la compañía fundadora (Anheier, 2001) y su misión y actividades pueden completar el compromiso de la responsabilidad social corporativa de la empresa (Westhues y Einwiller, 2006; Monfort, 2013). No obstante, poseen independencia estatutaria (Pedrini y Minciullo, 2011) y financiera, aunque, generalmente, su principal fuente de ingresos es la propia empresa creadora.

El informe publicado por la Fundación PricewaterhouseCoopers (2016) intenta dar una visión de las fundaciones empresariales en su conjunto, analizando diversos ítems con objeto de reflexionar acerca de la labor que han realizado y de los retos a los que se enfrentan e introduce un tema que anteriormente fue tratado por otros autores y que reviste gran interés, que es la razón por la que las empresas crean las fundaciones y que podría resumirse en los siguientes puntos:

1.-La necesidad de encauzar las numerosas peticiones de ayuda que tienen las empresas (Cavanna, 2013)

Las empresas consideran poco conveniente, en cierta manera, ver interrumpida la actividad de sus directivos y empleados por las diversas peticiones de ayuda que pueden recibir por parte de personas y entidades; por ello, les resulta interesante poder desviar esta actividad a las fundaciones, que pueden encargarse de una manera más efectiva.

2.-La mejora de la imagen de la empresa (Fundación PricewaterhouseCoopers, 2016)

Es complementaria a la imagen creada por la Responsabilidad Social Corporativa y alcanza donde no puede llegar ésta. La fundación puede convertirse en mediadora entre la sociedad y la empresa (Westhues y Einwiller, 2006)

3.-La satisfacción de los empleados (Fundación PricewaterhouseCoopers, 2016)

Muchas empresas implican en la fundación a sus empleados, lo que les produce satisfacción en colaborar en medios sociales sin tener que salir del ámbito de su propia empresa.

4.-La demostración del compromiso con la sociedad a largo plazo (Fundación PricewaterhouseCoopers, 2016; Monfort, 2013; Cavanna, 2013)

Muchos de los proyectos de las fundaciones son a largo plazo, porque se trata de intervenciones sostenidas en el tiempo en otros países subdesarrollados o barrios urbanos con carencias que, de otro modo, sería difícil desarrollar, porque precisarían de recursos humanos de las empresas con dedicación mantenida en el tiempo.

5.-Contar con una estructura de gobierno experta e independiente (Cavanna, 2013)

Aunque los patronos no cobran por su gestión, muchas de las fundaciones tienen directores y personal profesionalizado, que se encarga del día a día de la fundación y del seguimiento de los proyectos. Este personal al encontrarse inmerso en temas solidarios es capaz de planificar objetivos que sean idóneos, de forma independiente y sin intervención de la empresa.

6-Facilitar alianzas con otras instituciones (Cavanna, 2013)

Las fundaciones constituyen un medio idóneo de colaboración con otras fundaciones, aprovechando sus estructuras para realizar sus fines de forma más amplia y especializada; del mismo modo que con ONG, asociaciones de barrios y otras estructuras sociales.

A ello, hemos de añadir el hecho de que las fundaciones son recaudadoras de fondos y, a su vez, distribuidoras de los mismos a ONG y a otras asociaciones que, de otra manera, no tendrían acceso a los mismos.

7-La posibilidad de incentivar con beneficios fiscales a los donantes (Monfort, 2013)

No parecería normal observar que las donaciones para un fin social se recibieran en un departamento de Responsabilidad Social Corporativa; ello ocasionaría que nadie donara a una empresa. La fundación es la figura necesaria para que la donación se produzca, además de obtener un incentivo fiscal por este hecho que, de otra manera, no sería posible.

Mención especial merecen, dentro de las fundaciones empresariales, las fundaciones bancarias o del sector financiero, dado que las mismas han sido creadas para canalizar

su obra social (Sánchez, 2014). A este respecto, cabe mencionar que su origen se sitúa en la reforma del sector financiero, y en concreto en la Ley 26/2013, en virtud de la cual las Cajas de Ahorros se convirtieron en entidades crediticias en forma de banco y su obra social quedó asignada a una fundación, algunas de las cuales son accionistas de la entidad crediticia, de modo que los dividendos obtenidos forman parte de los recursos asignados a la obra social.

En los siguientes apartados nos referimos a los dos aspectos que van a ser abordados en este trabajo: la gestión económico-financiera y la responsabilidad social.

2.2.-LA GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DE LAS FUNDACIONES EMPRESARIALES Y BANCARIAS

En relación a las actividades económicas de las fundaciones, éstas son recogidas por De Ángel (2004), quien, realizando un guiño al lector, elige como título de su obra: “actividades económicas (mejor empresariales) de las fundaciones”, sugiriendo, así, la “actuación empresarial” de las fundaciones. En dicho trabajo, desarrolla la ley de 2002, especialmente lo que se refiere a los aspectos económicos.

Por otra parte, las fundaciones, según se recoge en Orejas (2018), tienen obligación de administrar sus patrimonios con “claros” criterios empresariales transparentes. Cuentan con ventajas fiscales debido a que trabajan por captar fondos privados para intereses generales. Asistimos a un fenómeno de modernización, evolucionando de un concepto tradicional de fundación, en el que lo relevante era la base patrimonial (patrimonio dirigido a un fin) al de una organización no necesariamente dotada de un patrimonio suficiente, pero con la capacidad de obtenerlo, de gestionar bien sus recursos o buscar formas de financiación.

González y Rúa (2007) llevan a cabo un estudio empírico de la eficiencia en las fundaciones, concluyendo que, en estas entidades, una gestión es eficiente cuando el excedente está en torno a cero. Además, consideran que las inversiones realizadas en su actividad están cubriéndose con ingresos propios y con subvenciones de capital y, en contra de lo previsto, si la entidad obtiene un excedente positivo, no lo destina en el ejercicio siguiente a inversiones de su actividad. Ese excedente, así como los incrementos en dotación y pasivo fijo, son destinados a activos financieros. En los resultados obtenidos, queda de manifiesto que los ingresos mercantiles ayudan a mejorar la eficiencia de las fundaciones objeto de su estudio; ya que, al prescindir de

dichos ingresos, la gestión se vuelve menos eficiente; sin embargo, si se descartan los financieros, la gestión sigue siendo eficiente. En su conclusión final afirman que los ingresos financieros no son imprescindibles para la eficiencia en la gestión, por lo que el legislador debería limitar el volumen de inversiones financieras de estas entidades, evitando, así, que puedan convertirse en gestoras de fondos “encubiertas”. A este respecto, cabe recordar que muchas fundaciones cuentan con inversiones financieras de las empresas a las que están asignadas, especialmente en el caso de las fundaciones bancarias, pero también otras fundaciones empresariales, e incluso pueden ser la matriz de un entramado empresarial, como por ejemplo la Fundación Mapfre.

Por otra parte, hallamos un planteamiento de retos, tendencias y una hoja de ruta para las fundaciones en el siglo veintiuno en Rey (2007), autora que destaca cómo se enfrentan las fundaciones desde el punto de vista de sus “estrategias de gestión” a los retos de identidad, capacidad y obsolescencia.

En Ibáñez (2013), encontramos el plan de actuación y las medidas de eficiencia y eficacia, que recoge algunos de los ítems que forman parte de este trabajo. Realiza una crítica del plan general contable de 2011, pues afirma que trata con muy poca profundidad el plan de actuación, y la poca ayuda que los protectorados otorgan a las fundaciones para su confección.

También se centran en el estudio de la eficiencia y eficacia Maguregui et al. (2015), subrayando la necesidad de la búsqueda de métodos de evaluación, que incluyan indicadores operativos financieros y no financieros, como los propuestos en su trabajo. Dichos métodos de evaluación deben representar la gestión de la entidad, ayudando a medir y comprobar que la entidad responde a las necesidades de sus destinatarios finales de manera equilibrada, permanente, profesional, colaborativa, confiable e innovadora. La responsabilidad y la rendición de cuentas, relacionadas ambas directamente con el desempeño de las responsabilidades de los gestores, deben plantearse como enfoque en la formulación de los objetivos de las entidades del sector.

También se aborda el tema de la eficiencia de las fundaciones españolas en Solana et al. (2017), quienes llevan a cabo un estudio empírico de la eficiencia en las fundaciones, llegando a la conclusión, a través del análisis DEA de dos etapas, de que las fundaciones más eficientes se caracterizan por su naturaleza privada. Asimismo, las fundaciones con mayor antigüedad; las que cuentan con voluntarios entre sus

colaboradores y las que poseen un número amplio de patronos son igualmente más eficientes.

En cuanto a la evaluación del desempeño económico de las fundaciones, Rodríguez y García (2017) indican que continúa siendo una asignatura pendiente y describen diversas herramientas, al objeto de medir la eficiencia y eficacia de las mismas.

Por tanto, aunque existen algunos trabajos dirigidos al estudio de la eficiencia de estas entidades, son todavía escasos los trabajos que se centran en la gestión financiera de las mismas, aspecto que será abordado en este trabajo.

2.3.-BUEN GOBIERNO Y RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA DE LAS FUNDACIONES

Del mismo modo que sucede para las empresas, en las fundaciones es muy importante que exista un buen gobierno corporativo y adecuadas prácticas de responsabilidad social; pues para poder realizar las funciones que motivaron su creación (principalmente, actividades sociales) necesitan gozar de prestigio; un prestigio que se basa en sus buenas prácticas, ya que las partes interesadas (caso de donantes y empresas que contribuyen a sus ingresos) necesitan estar seguras del buen uso de sus aportaciones.

Así, las fundaciones deben ser transparentes y rendir cuentas de sus actividades, tanto desde una perspectiva financiera como no financiera, tal como se argumenta en el trabajo realizado por Alejos (2015), en el que se explica por qué ser transparentes y cómo se expresa la transparencia en responsabilidad social corporativa. Vidal et al. (2007, p 6) definen la transparencia como “el grado de información y la actitud con la que se afronta el proceso de rendición de cuentas”.

Debido a su gran importancia social, las fundaciones deben transmitir confianza y, asimismo, ser capaces de rendir cuentas o *accountability*, concepto explicado por Jiménez (2009, p 9) como “la responsabilidad ante aquellos que generan la legitimidad o se ven afectados por la misma”. Para lograr estos objetivos, dichas entidades informan sobre su situación económico-social y sobre las actuaciones efectuadas en el cumplimiento de sus fines.

Corral y Elechiguerra (2014, p 2) explican “cómo un impulso de la transparencia en la información emitida puede ayudar a las organizaciones a captar y fidelizar mejor sus fondos económicos, suponer un valor añadido y reducir las dudas y suspicacias

generadas en los grupos de interés ante actos de negligencia desarrollados por individuos pertenecientes al sector y cómo la mayor parte de las áreas de una entidad deben rendir cuentas mediante una información más transparente”.

Por su parte, Caba et al. (2009) señalan que la elaboración de información no sólo es necesaria para la toma de decisiones, sino que es fundamental para responder a las necesidades informativas de los principales grupos de interés o *stakeholders* (donantes, gobiernos y beneficiarios) de las ONG.

Así pues, no solo es importante la transparencia en el ámbito económico, sino también en las buenas prácticas medioambientales o de igualdad de género; de otro modo, resultaría totalmente ilógico que las fundaciones, entidades benefactoras de la sociedad, no mostraran un comportamiento intachable.

En este sentido, la Fundación PricewaterhouseCoopers (2016, p.15) señala que “mayoritariamente, las fundaciones comparten con la empresa asociada recursos y modelos de gestión”, afirmando también que “sin duda, la vinculación entre la empresa y su fundación da lugar a sinergias y ahorro de costes generales” y que, “adicionalmente, la cultura de gestión empresarial, incluyendo buenas prácticas en gobierno corporativo, planificación, seguimiento y control, se traslada a las fundaciones asociadas”. Este argumento podría sustentar la hipótesis de que las empresas cotizadas, siendo en su mayoría pertenecientes a empresas del IBEX, sometidas a obligaciones en materia de buen gobierno corporativo, habrán trasladado estas prácticas y políticas a sus fundaciones.

El tema del gobierno corporativo y la responsabilidad social del sector fundacional, ha sido tratado, en sus distintos aspectos, por varios autores, entre los que podemos destacar a Romero et al. (2008) que hacen referencia al gobierno corporativo y al patronato de las fundaciones, indicando que el mayor volumen de fondos en las mismas implica, generalmente, un mayor número de componentes en el patronato. Esto es importante para nuestro estudio, por tratarse de fundaciones empresariales, en las que en muchos casos el donante es único. Estos autores indican (p. 97) que “aunque los grandes donantes no tienen derecho explícito a controlar o a formar parte del Patronato, la dependencia financiera que mantiene la entidad para con estos individuos o instituciones les confiere un derecho de control de facto sobre la actuación de la fundación que financian”. Estos autores (p. 98) afirman también que: “cuanto mayor es

la concentración de los recursos que emplea una fundación, menor es el tamaño de su órgano de gobierno y mayor el porcentaje de patronos independientes que lo conforman”.

La propuesta de Perdices (2008) se basa en aprovechar las aportaciones del gobierno corporativo de las sociedades cotizadas en las organizaciones sin ánimo de lucro. El autor indica además que no sería deseable explorar la posibilidad de crear las figuras de sociedades anónimas o limitadas no lucrativas. Desde esta perspectiva, las fundaciones deberían estar sometidas a las mismas obligaciones de gobierno corporativo que las empresas de las que dependen.

En esta línea, Giménez (2009) por su parte, defiende que la incorporación de códigos de buen gobierno y herramientas de revisión y análisis de la eficiencia de sus órganos de gobierno formará parte de una filosofía de mejora progresiva. Asimismo, propone la construcción de cuadros de mando integral con ratios interdisciplinares, económicos y sociales al objeto de que pueda comprobarse el cumplimiento de la misión de las fundaciones y el alcance de los esfuerzos realizados.

De forma similar, en el estudio de García (2012) se subraya la conveniencia de que las fundaciones se doten de un código de gobierno corporativo. Señala tres deberes básicos de los patronos: diligencia, lealtad y deber de secreto; añadiendo, finalmente, que las fundaciones deben disponer de mecanismos que garanticen el cumplimiento del código del buen gobierno.

Sin embargo, a excepción de las fundaciones bancarias, no existe ninguna obligación de elaborar ni publicar un código de buen gobierno por parte de las fundaciones, ni tampoco un informe de responsabilidad social o un informe no financiero, dejando flexibilidad en el tema para que sean sus gerentes y patronos quienes, en su caso, adopten de forma voluntaria estas prácticas.

En el caso de las fundaciones bancarias, el artículo 48 de la Ley de Cajas de Ahorros y Fundaciones Bancarias dispone que las fundaciones bancarias deben publicar anualmente un informe de gobierno corporativo (Domínguez, 2018). Esto es debido a su naturaleza peculiar, que motivó que las fundaciones bancarias *fuieran sometidas a dos órganos de control diferentes: el Protectorado y el Banco de España. Al Protectorado se le atribuyó la competencia de velar por “la legalidad de la constitución y el funcionamiento” de la fundación*, como explica Cavanna (2013).

Según el autor, dado que las fundaciones bancarias no están sometidas al límite del 70% sobre el destino de rentas a fines sociales y que en algunos casos se destina menos de ése porcentaje a ayudas sociales, es difícil afirmar que las fundaciones bancarias merezcan llevar el nombre de fundación.

La incoherencia del buen gobierno de las fundaciones, y en particular la poca presencia de las mujeres en los patronatos, es tratado por Rodríguez y Carrillo (2016) quienes efectúan un estudio sobre lenguaje inclusivo, imagen inclusiva y apartado específico de igualdad en la web de las fundaciones. Las webs que obtienen una mayor puntuación y, por tanto, dichas autoras consideran que cuidan más los aspectos señalados anteriormente, son: Focus-Abengoa, en primer lugar, con un total de 5 puntos; seguida de las fundaciones Abertis, BBVA, Caixabank, Gas Natural, Grifols, Amancio Ortega, Mapfre, Repsol y Telefónica, con 4 puntos.

La Fundación PricewaterhouseCoopers (2017) publicó un informe en el que aborda el buen gobierno corporativo en las fundaciones y la igualdad de género. Dicho informe especifica el comportamiento de las fundaciones, relacionado con su gobierno corporativo, incidiendo especialmente en el funcionamiento del Patronato, y de la situación de las mujeres en las mismas, e indica que el personal asalariado está compuesto de forma mayoritaria por mujeres (un 55%), mientras que su presencia en el Patronato es del 29%, donde predominan claramente los hombres.

Otra contribución destacable es la aportada por Conte (2019) sobre diversidad de género y buen gobierno corporativo; pues, aunque está analizada desde el punto de vista empresarial, podría también aplicarse como explicación de lo que sucede en las fundaciones. En dicho artículo, equipara los consejos de administración a la selección belga de fútbol, en la que existen jugadores valones y flamencos; afirmando que, en el caso de que el seleccionador solo utilizara o jugadores valones o jugadores flamencos, se desperdiciaría una parte muy importante de talento. También, explica el enfoque de la histéresis (*“fenómeno por el que el estado de un material depende de su historia previa y que se manifiesta por el retraso del efecto sobre la causa que lo produce”*, RAE.) dado que, en muchos casos, los nombramientos se producen en reuniones entre hombres, en palcos de partidos de fútbol, donde no acuden las mujeres o en consejos en los que los hombres son mayoría y eligen a otros hombres por costumbre.

Creemos que lo explicado con anterioridad puede aplicarse perfectamente a los patronatos de las fundaciones, en los que los hombres que los componen son ex directivos de las empresas, en muchos casos, y reproducen este comportamiento.

3.-DISEÑO DEL TRABAJO EMPÍRICO

3.1.-OBJETIVOS Y DEFINICIÓN DE HIPÓTESIS

El objetivo principal de este trabajo es analizar la gestión económico-financiera y la responsabilidad social de las fundaciones empresariales, observando qué incidencia tiene en las mismas su origen o entidad creadora; en particular su pertenencia a una empresa cotizada o a una entidad financiera.

Para ello, vamos a llevar a cabo un análisis desde tres perspectivas: la estructura financiera; gestión económica de ingresos y gastos; y el área de gobierno corporativo y responsabilidad social, incluyendo en esta última el análisis de la igualdad de género.

En cada una de estas áreas se van a definir indicadores representativos de la gestión de las fundaciones, con los que pretendemos dar respuesta a las cuatro hipótesis siguientes, definidas teniendo en cuenta la revisión de la literatura realizada previamente.

En el área de análisis de la situación financiera, teniendo en cuenta las diferencias en la forma de financiación de las fundaciones (González y Rúa, 2007), según dependan de una empresa cotizada y/o de una entidad financiera, se plantea la siguiente hipótesis:

H₁: El origen de la fundación incide en su estructura financiera.

Además, la hipótesis anterior va a ser contrastada tanto para las fundaciones pertenecientes a empresas cotizadas como para las fundaciones bancarias pertenecientes al sector financiero.

Del mismo modo, al contar con distintas fuentes de ingresos e incluso diferencias en las actividades realizadas, la siguiente hipótesis plantea la incidencia en su gestión económica:

H₂: El origen de la fundación incide en su gestión económica.

El objetivo de esta hipótesis es contrastar la existencia de diferencias en la procedencia de los recursos económicos y en la eficiencia de las fundaciones en función del origen

de las mismas, y en particular de si dependen de una empresa cotizada en el mercado continuo o si son fundaciones bancarias.

En relación al área de gobierno corporativo y responsabilidad social corporativa, teniendo en cuenta que las empresas pueden trasladar a las fundaciones algunas prácticas aplicadas por las mismas, así como las obligaciones existentes en el caso de las fundaciones bancarias, se define la siguiente hipótesis:

H₃: La divulgación de información de gobierno corporativo y de responsabilidad social varía en función del origen de la fundación.

En particular, dado que las empresas cotizadas están sometidas a obligaciones de elaboración y divulgación de códigos de buen gobierno, cabría esperar que hayan extendido esas prácticas a sus fundaciones y por tanto que las fundaciones de empresas cotizadas divulguen mayor información de gobierno corporativo que las fundaciones que dependen de empresas no cotizadas (Perdices, 2008; Giménez, 2009; Fundación PricewaterhouseCoopers, 2016).

Asimismo, dado que las fundaciones bancarias también tienen obligaciones legales en cuanto a la elaboración de un informe de gobierno corporativo (Domínguez, 2018), cabe esperar que en estas fundaciones existan diferencias significativas en la divulgación de información de gobierno corporativo respecto a otras fundaciones.

Por último, dentro del buen gobierno y responsabilidad social empresarial, se presta especial interés al tema de la igualdad de género (Fundación PricewaterhouseCoopers, 2017), tratando de contrastar la siguiente hipótesis:

H₄: El origen de la fundación incide en la igualdad de género de su patronato y de la plantilla.

3.2.-MUESTRA

Para la elaboración de este trabajo se han utilizado dos muestras; la primera, de fundaciones creadas por empresas cotizadas versus fundaciones dependientes de empresas no cotizadas y una segunda muestra, formada por fundaciones bancarias versus fundaciones no bancarias (vid muestras en anexo 1).

En la primera muestra, hemos llevado a cabo la recopilación de la información de 60 fundaciones. En concreto, se han tomado todas las fundaciones creadas por las empresas del Ibex 35 de las que se ha podido disponer de información, completando

con otras fundaciones de empresas cotizadas hasta llegar a un total de 30, y otras 30 fundaciones creadas por empresas no cotizadas, con lo que el total ha sido sesenta (vid. muestra en anexo 2).

No obstante, para el análisis de la gestión económica y financiera no se ha podido utilizar toda la muestra, que ha estado condicionada por la disponibilidad de información financiera en sus páginas web, dado que era necesaria para poder realizar el análisis. En ese caso sólo ha sido posible utilizar 30 fundaciones en una primera muestra de fundaciones de empresas cotizadas-no cotizadas: 15 fundaciones creadas por empresas cotizadas y 15 fundaciones creadas por empresas no cotizadas en el mercado español.

La segunda muestra está formada por 15 fundaciones bancarias y 15 no bancarias.

Para llevar a cabo el análisis, hemos procedido a la descarga de balances y cuentas de resultados para poder analizar y unificar los datos de todas ellas y, así, poder definir las variables que van a ser objeto de estudio.

Seguidamente, se procede a realizar un análisis descriptivo del tamaño de las fundaciones incluidas en la primera muestra:

Tabla 1. Estadísticos descriptivos de la muestra: fundaciones cotizadas y no cotizadas.

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación Estándar
Total Activo	30	31.200	11.499.402.000	642.535.608	2.169.844.307
Patrimonio Neto	30	16.022	11.174.499.000	610.927.359	2.100.437.806
Ingresos	30	259.868	581.985.000	30.659.247	106.197.417
Gastos por Ayudas	30	48.250	581.985.000	12.080.504	43.418.691
Gastos Totales	30	238.757	525.781.000	32.767.930	99.382.452

Fuente: Elaboración propia

Podemos apreciar una gran variedad en la muestra: con grandes fundaciones, creadas por empresas de gran tamaño y fundaciones más modestas, creadas por empresas de menor tamaño; no obstante, aunque predominan las de mayor tamaño entre las creadas por empresas de fundaciones cotizadas, también existen fundaciones de tamaño relevante entre las creadas por empresas no cotizadas.

Para la muestra de fundaciones bancarias y no bancarias, la Tabla 2 muestra los estadísticos descriptivos del tamaño:

*Tabla 2. Estadísticos descriptivos de la muestra:
fundaciones financieras y no financieras.*

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación Estándar
Total Activo	30	45.117	11.499.402.000	732.902.182	2.170.742.274
Patrimonio Neto	30	16.022	11.174.499.000	703.690.402	2.106.733.241
Ingresos	30	646.001	581.985.000	34.811.569	106.302.066
Gastos por Ayudas	30	200.000	237.793.000	12.995.177	43.326.445
Gastos Totales	30	548.321	525.781.000	36.247.966	98.571.482

Fuente: Elaboración propia

De igual modo que en el caso anterior, la muestra es muy variada. Destacan las fundaciones financieras debido al gran tamaño que presentan muchas de ellas, en comparación con el pequeño tamaño de algunas de las fundaciones empresariales no financieras que también hemos debido seleccionar atendiendo a la variedad que consideramos deben presentar las mismas.

3.3.-METODOLOGÍA

Para el análisis de la estructura financiera, hemos elaborado los indicadores que presentamos en la Tabla 3, a partir de las cuentas anuales publicadas por las fundaciones:

Tabla 3. Indicadores seleccionados situación y estructura financiera.

ESTUDIO DE LIQUIDEZ
Activo corriente / pasivo corriente (Ac/Pc)
(Disponible + Realizable) / Pasivo corriente ((D+R)/Pc)
Disponible / Pasivo corriente (D/Pc)
SOLVENCIA TOTAL
Activo total / Exigible total (At/Et)
ESTRUCTURA DEL ACTIVO
Activo no corriente / Activo total (Anc/At)
Activo corriente / Activo total (Ac/At)
Capital circulante / Activo no corriente (Cc/Anc)
Activos financieros / Activo total (If/At)
ESTRUCTURA DEL PASIVO
Fondos propios / Recursos financieros totales (Fp/Ft)
Exigible total / Recursos financieros totales (Et/Ft)
Exigible total / Fondos propios (Et/Fp)
COBERTURA DEL INMOVILIZADO CON RECURSOS PROPIOS
Fondos propios / Activo no corriente (Fp/Anc)

Fuente: Elaboración propia

Con el fin de resumir la información de los indicadores anteriores y llevar a cabo el análisis de nuestra primera hipótesis, hemos efectuado un análisis de componentes principales; técnica estadística utilizada que permite reducir un conjunto de datos (variables originales) -como en nuestro caso- en términos de nuevas variables no correlacionadas (componentes principales).

El interés de esta técnica radica en explicar fenómenos cuya información se cifra en muchas variables más o menos correlacionadas; es decir, reducir la dimensión del número de variables inicialmente consideradas en el análisis. Las nuevas variables pueden ordenarse según la información que contengan. Dicha técnica se utiliza cuando se disponen muchos indicadores y es necesario, para realizar un correcto estudio, disminuir la cantidad de los mismos. Si las variables originales no están correlacionadas, el análisis no tiene sentido. Los componentes se ordenan por la cantidad de varianza original que describen, siendo útil para reducir el conjunto de datos. Técnicamente, el Análisis de componentes principales busca una proyección, de modo que los datos queden mejor representados en términos de mínimos cuadrados. Esta técnica nos servirá para obtener los indicadores financieros más relevantes de cara a efectuar el análisis de la situación financiera de los grupos de fundaciones empresariales y financieras.

Para realizar el estudio de la *segunda hipótesis*, hemos confeccionado cinco indicadores que aporten una visión, lo más precisa posible, de la gestión económica de las fundaciones estudiadas.

Tabla 4. Indicadores confeccionados estudio gestión económica.

Descripción de los indicadores	
1	Ingresos actividades propias más aportaciones empresas fundadoras/ ingresos totales.
2	Ingresos financieros/ingresos totales obtenidos.
3	Gastos de estructura/recursos empleados.
4	Recursos empleados en actividades/recursos obtenidos.
5	Gastos totales/número de beneficiarios.

Fuente: Elaboración propia

Para llevar a cabo el estudio de la divulgación de información de gobierno corporativo y responsabilidad social, hemos llevado a cabo un análisis de contenido de la información publicada en la web de cada una de las fundaciones, para lo cual se han seleccionado las variables que aparecen en la Tabla 5, basadas en los ítems utilizados por la Fundación Compromiso y Transparencia (2020).

Tabla 5. Variables consideradas en gobierno corporativo y responsabilidad social.

Descripción de los apartados
Contacto: Proporciona información de contacto.
Misión: Tiene explícita su misión.
Actividades: Publica los programas y actividades que lleva a cabo.
Beneficiarios: Informa sobre los beneficiarios de sus actividades.
Director ejecutivo: Publica el nombre completo del director general.
Directivos funcionales: Publica el nombre completo de los principales directivos
Patronato: Publica el nombre completo de las personas del órgano de gobierno.
Perfil de los patronos: Facilita un breve perfil de los patronos.
Cargos de los patronos: Especifica el cargo dentro del patronato
Independencia de los patronos: Cuenta al menos con un tercio de patronos independientes.
Estatutos: Publica sus estatutos.
Código de buen gobierno: Publica su código de buen gobierno o su adhesión a uno del sector.
Política de inversiones: Publica los criterios de administración de su patrimonio fundacional.
Informe gobierno corporativo: Publica un informe anual de gobierno corporativo completo.
Estados financieros: Publica el balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias.
Memoria anual: Publica la memoria explicativa de las cuentas anuales.
Informe de auditoría: Hace pública la opinión del auditor externo.
Desglose de gastos: Proporciona información del destino de los fondos.
Plan de actuación: Publica el Plan de Actuación.
Metodología de medición: Describe los sistemas de medición de actividades.

Fuente: Elaboración propia

Así, para elaborar un indicador de responsabilidad social corporativa, una vez recopilada la información de los ítems señalados, hemos procedido a sumar 1, si el ítem estaba publicado y 0, si no había información, obteniendo el resultado que se expone en el anexo 4.

Finalmente, el estudio de la igualdad de género lo hemos realizado mediante la consulta de las páginas web y de las memorias económicas, de donde hemos podido obtener el número de mujeres y hombres que figuran en plantilla; así como los que componen su patronato.

Posteriormente, para comprobar la existencia de diferencias entre los tipos de fundaciones analizadas, se utiliza el Test de Mann-Whitney; test no paramétrico que

contrasta si dos muestras proceden de poblaciones equitativas (Amat, 2017). La idea en la que se basa esta prueba es la siguiente: si las dos muestras comparadas provienen de la misma población, al unir todas las observaciones y ordenarlas de menor a mayor, se podría esperar que las observaciones de una y otra muestra se encontraran interpuestas aleatoriamente. Por el contrario, si una de las muestras pertenece a una población con valores mayores o menores que la otra población, al ordenar las observaciones, estas tenderán a congregarse de modo que las de una muestra queden por encima de las de la otra.

4.-ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1.-ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA E INCIDENCIA DEL ORIGEN DE LA FUNDACIÓN

En este apartado se va a estudiar en qué medida existen diferencias en la situación y estructura financiera de las fundaciones, en función de su origen, teniendo en cuenta las posibles diferencias en las fuentes de financiación empleadas en las mismas, basándonos en los indicadores obtenidos a partir de las cuentas anuales publicadas por las fundaciones en sus páginas web.

4.1.1.-FUNDACIONES DE EMPRESAS COTIZADAS VERSUS FUNDACIONES DE EMPRESAS NO COTIZADAS

Como hemos apuntado en el apartado de metodología, de forma previa a la comparación de ambos grupos, hemos procedido a aplicar un análisis de componentes principales, para reducir el número de variables utilizadas. Los resultados se muestran en la Tabla 6, donde se muestra los componentes obtenidos y la varianza explicada por los mismos.

Tabla 6. Varianza total explicada fundaciones de empresas cotizadas versus fundaciones de empresas no cotizadas.

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de cargas al cuadrado de la extracción		
	Total	% varianza	% acumulado	Total	% varianza	% acumulado
1	4,824	40,204	40,204	4,824	40,204	40,204
2	3,473	28,945	69,148	3,473	28,945	69,148
3	1,891	15,755	84,903	1,891	15,755	84,903
4	0,938	7,818	92,721			
5	0,414	3,449	96,169			
6	0,305	2,545	98,715			
7	0,110	0,916	99,630			
8	0,036	0,300	99,930			
9	0,008	0,069	100,000			
10	3,755E-05	0,000	100,000			
11	1,321E-16	1,101E-15	100,000			
12	-2,186E-16	-1,822E-15	100,000			

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Fuente: Elaboración propia

Como puede observarse, los tres primeros componentes explican el 84,903% de la varianza total.

Seguidamente, en la Tabla 7, se muestra la Matriz de correlaciones estimada a partir de la solución factorial:

Tabla 7. Matriz de componentes fundaciones de empresas cotizadas versus fundaciones de empresas no cotizadas.

	Componente		
	1	2	3
Ac/Pc	0,289	0,886	-0,034
D+R/Pc	0,263	0,930	-0,050
D/Pc	0,206	0,905	-0,079
At/Et	0,705	0,149	0,039
Anc/At	0,725	-0,590	0,039
Ac/At	-0,725	0,590	-0,039
Cc/At	-0,344	0,069	0,930
Fp/Ft	0,913	0,162	0,172
Et/Ft	-0,913	-0,162	-0,172
Et/Fp	-0,841	-0,146	-0,275
Fp/Anc	-0,336	0,062	0,933
If/At	0,689	-0,450	0,065

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Fuente: Elaboración propia

A la vista de la Matriz de componentes tomamos en consideración los componentes 1 y 2, que representan el 69,148% de la varianza, desechando el componente 3 que explica un porcentaje pequeño de la varianza.

Puede observarse que en el primer componente tienen mayor peso los indicadores relativos a la estructura financiera a largo plazo, mientras en el segundo componente los indicadores con mayores coeficientes corresponden a la estructura financiera a corto plazo.

Posteriormente, se realiza la prueba U de Mann-Whitney para muestras independientes para los dos factores que consideramos más representativos de los cuatro extraídos, cuyo resumen se refleja a continuación (Tabla 8).

Tabla 8. Resumen de prueba U de Mann-Whitney estructura financiera: fundaciones de empresas cotizadas versus fundaciones de empresas no cotizadas.

	Factor 1	Factor 2
N total	30	30
U de Mann-Whitney	138,000	81,000
W de Wilcoxon	258,000	201,000
Estadístico de prueba	138,000	81,000
Error estándar	24,109	24,109
Estadístico de prueba estandarizado	1,058	-1,307
Sig. asintótica (prueba bilateral)	0,290	0,191
Sig. exacta (prueba bilateral)	0,305	0,202

Fuente: Elaboración propia

Como podemos observar, en la Tabla 8, la significatividad es superior a 0,05 en ambos casos, por lo que se descarta la existencia de diferencias significativas en la estructura financiera, tanto a largo como a corto plazo, de las fundaciones creadas por empresas cotizadas y las creadas por empresas no cotizadas.

Aunque han sido creadas por empresas con características bastante diferentes (especialmente en cuanto al tamaño de las mismas), la estructura financiera de ambos grupos es similar y el comportamiento de las fundaciones se asemeja bastante, ya se trate de fundaciones creadas por empresas cotizadas o no cotizadas, su origen no marca diferencias significativas entre ellos.

En definitiva, el test de Mann-Whitney nos indica que no existen diferencias en la estructura financiera en función de si la fundación depende o no de una empresa cotizada, por lo que no puede aceptarse la hipótesis 1. Al tener que aceptar la hipótesis nula, debemos aceptar que no hay diferencia significativa en la estructura financiera de las fundaciones cotizadas y las fundaciones no cotizadas, ya que, a pesar de que las fundaciones cotizadas tienen mayores volúmenes de activos y recursos propios, también presentan un mayor exigible, por lo que la situación estructura es similar.

4.1.2.-FUNDACIONES BANCARIAS VERSUS FUNDACIONES NO BANCARIAS

Al igual que en el apartado anterior, como no se puede hacer el análisis para los trece indicadores, se realiza un análisis de componentes principales para reducir el número de variables, destacando que cuanto mayor sea la varianza, mayor información existe.

Los resultados obtenidos se presentan en la Tabla 9:

Tabla 9. Varianza total explicada fundaciones bancarias versus fundaciones no bancarias.

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de cargas al cuadrado de la extracción		
	Total	% varianza	% acumulado	Total	% varianza	% acumulado
1	5,555	46,288	46,288	5,555	46,288	46,288
2	2,568	21,402	67,691	2,568	21,402	67,691
3	1,790	14,915	82,605	1,790	14,915	82,605
4	0,899	7,489	90,095			
5	0,519	4,324	94,419			
6	0,362	3,014	97,432			
7	0,183	1,521	98,954			
8	0,058	0,483	99,437			
9	0,044	0,367	99,804			
10	1,922E-02	0,160	99,964			
11	4,322E-03	3,602E-02	100,000			
12	2,326E-05	1,938E-04	100,000			
Método de extracción: análisis de componentes principales.						

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 9, podemos observar que el 82,605% de la varianza se concentra en tres nuevos componentes. Seguidamente, en la Tabla 10, se muestra la Matriz de correlaciones estimada a partir de la solución factorial:

Tabla 10. Matriz de componentes fundaciones bancarias versus fundaciones no bancarias.

	Componente		
	1	2	3
Ac/Pc	0,475	0,739	-0,238
D+R/Pc	0,526	0,795	-0,259
D/Pc	0,424	0,691	-0,255
At/Et	0,594	0,167	-0,063
Anc/At	0,777	-0,493	0,128
Ac/At	-0,771	0,488	-0,141
Cc/Anc	-0,358	0,428	0,817
Fp/Ft	0,911	0,024	0,244
Et/Ft	-0,918	-0,007	-0,202
Et/Fp	-0,859	-0,029	-0,328
Fp/Anc	-0,348	0,427	0,822
If/At	0,813	-0,190	0,093
Método de extracción: análisis de componentes principales.			

Fuente: Elaboración propia

A la vista de la Matriz de componentes tomamos en consideración los componentes 1 y 2, que representan el 67,691% de la varianza, desechando el componente 3 con solo dos indicadores con peso relevante.

Observamos que en el primer componente los valores por encima de 0,5 (con valores de 0,911, 0,813 y 0,777) corresponden a la estructura financiera de largo plazo, mientras el segundo componente es representativo de la estructura financiera a corto plazo.

Posteriormente, se realiza la prueba U de Mann-Whitney para muestras independientes para los dos factores más representativos de los tres extraídos, cuyo resumen se refleja en la Tabla 11.

Como ya hemos dicho anteriormente, esta prueba se utiliza para contrastar si dos muestras, extraídas independientemente, proceden de la misma población.

Tabla 11. Resumen de prueba U de Mann-Whitney estructura financiera: fundaciones bancarias versus fundaciones empresas no bancarias.

	Factor 1	Factor 2
N total	30	30
U de Mann-Whitney	196,000	71,000
W de Wilcoxon	316,000	191,000
Estadístico de prueba	196,000	71,000
Error estándar	24,109	24,109
Estadístico de prueba estandarizado	3,463	-1,721
Sig. asintótica (prueba bilateral)	0,001	0,085
Sig. exacta (prueba bilateral)	0,001	0,089

Fuente: Elaboración propia

Como podemos observar, en la Tabla 11, la significatividad es superior a 0,05 en el factor 2 e inferior en el factor 1 por lo que en este caso se constata la existencia de diferencias significativas en la estructura financiera de largo plazo, ya que las fundaciones bancarias tienen activos con algunas particularidades, como por ejemplo la existencia de elevados importes de activos financieros.

A la vista de la tabla anterior, tenemos un **resultado mixto**. En el factor 1 que corresponde a la estructura financiera a largo plazo no puede rechazarse la hipótesis nula de diferencias significativas, mientras que a corto plazo no se observan diferencias y se rechaza la hipótesis nula. Esto se debe, como se ha señalado, a la existencia de elevadas inversiones financieras en las entidades financieras, dado que en algunos casos son accionistas de las propias entidades financieras.

4.2.-ANÁLISIS DE LA GESTIÓN ECONÓMICA E INCIDENCIA DEL ORIGEN DE LA FUNDACIÓN

4.2.1.-FUNDACIONES DE EMPRESAS COTIZADAS VERSUS FUNDACIONES DE EMPRESAS NO COTIZADAS

En este apartado se realiza el estudio de la gestión económica de las fundaciones de empresas cotizadas versus fundaciones fundadas por empresas no cotizadas. En este caso, el análisis se ha realizado de forma individualizada para los 5 indicadores económicos seleccionados, de modo que no hemos efectuado el análisis de componentes principales, dado que no hay necesidad de reducirlos a menos factores equivalentes, por lo que hemos procedido directamente a efectuar la prueba U de Mann-Whitney.

La Tabla 12 muestra los resultados de la prueba *U de Mann-Whitney*:

Tabla 12. Análisis económico fundaciones de empresas cotizadas versus fundaciones de empresas no cotizadas.

	Ingr.Act.P.+Empresa/ Ingresos totales	Ingresos financieros/ Ingresos totales	Eficiencia Técnica	Eficiencia asignativa	Gastos totales/ beneficiarios
N total	30	30	30	30	28
U de Mann-Whitney	115,000	139,500	76,500	150,000	53,000
W de Wilcoxon	235,000	259,500	196,500	270,000	173,000
Estadístico de prueba	115,000	139,500	76,500	150,000	53,000
Error estándar	24,055	23,662	23,883	24,106	21,708
Estadístico de prueba estandarizado	0,104	1,141	-1,507	1,556	-2,050
Sig. asintótica (prueba bilateral)	0,917	0,254	0,132	0,120	0,040
Sig. exacta (prueba bilateral)	0,935	0,267	0,137	0,126	0,041

Fuente: Elaboración propia

Como podemos observar en la Tabla 12, la significatividad del test es superior a 0,05 en todos los indicadores excepto en el relativo al gasto por beneficiario. Por tanto, se constata que no existen diferencias significativas en la procedencia de los ingresos en función de si la fundación depende de una empresa cotizada o no. Tampoco la eficiencia técnica ni asignativa se ve afectada por el origen de la fundación. Se acepta **la hipótesis nula** excepto para los gastos por beneficiario.

Las fundaciones de empresas cotizadas han gastado 21 euros por cada beneficiario y las fundaciones de empresas no cotizadas, 88 euros, siendo el número de beneficiarios medios del primer grupo 2.364.047 y del segundo 183.054.

A la diferencia en euros entre los dos grupos, hay que añadir la diferencia en su distribución; ya que, en el grupo de cotizadas, el reparto de gastos entre beneficiarios por fundación es más uniforme, mientras que el reparto de gastos entre beneficiarios en el grupo de fundaciones de empresas no cotizadas es más heterogéneo, por lo cual, el resultado de la prueba es de rechazo de la hipótesis nula, al encontrarse las medianas (36 y 178 respectivamente) muy alejadas.

4.2.2.-FUNDACIONES BANCARIAS VERSUS FUNDACIONES NO BANCARIAS

Prosiguiendo con el estudio del apartado de gestión económica para las fundaciones bancarias, pasamos a realizar la prueba U de Mann-Whitney, que permite comprobar si dos muestras aleatorias e independientes proceden de una misma población. Los resultados de la misma se exponen en la tabla siguiente:

Tabla 13. Análisis económico fundaciones bancarias versus fundaciones no bancarias.

	Ingr.Act.P.+Empresa/ Ingresos totales	Ingresos financieros/ Ingresos totales	Eficiencia Técnica	Eficiencia asignativa	Gastos totales/ beneficiarios
N total	30	30	30	30	30
U de Mann-Whitney	27,000	211,000	151,000	92,500	101,000
W de Wilcoxon	147,000	331,000	271,000	212,500	221,000
Estadístico de prueba	27,000	211,000	151,000	92,500	101,000
Error estándar	24,053	23,883	24,015	24,106	24,109
Estadístico de prueba estandarizado	-3,555	4,124	1,603	-0,830	-0,477
Sig. asintótica (prueba bilateral)	0,00038	0,00004	0,109	0,407	0,633
Sig. exacta (prueba bilateral)	0,00017	0,00001	0,116	0,412	0,653

Fuente: Elaboración propia

Como puede observarse, en este caso los indicadores de eficiencia técnica, eficiencia asignativa y gastos totales/beneficiarios tienen niveles de significatividad superiores al 5%, por lo que se acepta la hipótesis nula en estos casos.

Los indicadores 1 y 2, relativos a la procedencia de los ingresos de las fundaciones, han tenido una significación por debajo del 5%, por lo que debemos rechazar la hipótesis nula.

El primer indicador, representa el porcentaje de los ingresos de la actividad propia más las aportaciones de la empresa fundadora respecto al total de ingresos, y muestra una significación o p-valúe de $0,00038 < 0,05$. Este resultado constata la existencia de diferencias entre las fundaciones bancarias y el resto de fundaciones empresariales.

Las fundaciones bancarias han tenido un total de ingresos medios por fundación de 59.057.230 de euros, de los cuales los ingresos de la actividad propia más la aportación de la empresa promotora han sumado 2.019.267 euros, lo que representa un 3,42%, mientras que las fundaciones del resto de las empresas han tenido un total de ingresos

medios por fundación de 10.565.908 euros y los ingresos por actividad y empresa promotora han sido de 8.265.082 euros lo que representa un 78,22%. Esto expresa la diferencia fundamental en la procedencia de los recursos: las fundaciones de empresas se financian a través de las aportaciones de las empresas fundadoras y los ingresos de sus actividades, mientras que en las fundaciones bancarias, esto tiene poco peso, financiándose a través de los ingresos generados por sus inversiones.

El segundo indicador representa el porcentaje de los ingresos financieros sobre los ingresos totales, y muestra una significación de $0,00004 < 0,05$. En este caso ocurre al contrario, los ingresos financieros para el grupo de las fundaciones bancarias suponen un 68% de sus ingresos totales, mientras que los ingresos financieros para las fundaciones del resto de empresas solo supone un 9%, así pues sus resultados financieros son poco importantes en el total de sus ingresos.

Podemos concluir que para los dos primeros indicadores **aceptamos la hipótesis H₂** y el origen de la fundación incide en su gestión económica de ingresos, pero no incide en la eficiencia técnica ni asignativa de la fundación.

4.3.-GOBIERNO CORPORATIVO Y RESPONSABILIDAD SOCIAL: INCIDENCIA DEL ORIGEN DE LA FUNDACIÓN

Seguidamente estudiamos el área de gobierno corporativo, basándonos en la información publicada por las fundaciones en su página web. También utilizaremos información obtenida en sus cuentas anuales para estudiar la igualdad de género en su patronato y su plantilla.

4.3.1.-FUNDACIONES DE EMPRESAS COTIZADAS VERSUS FUNDACIONES DE EMPRESAS NO COTIZADAS

En primer lugar, vamos a realizar el estudio del grupo de fundaciones de empresas cotizadas versus fundaciones de empresas no cotizadas. En este caso, para llevar a cabo el estudio de la responsabilidad social corporativa, se ha tomado una muestra de 60 fundaciones (*vid.* anexo 2).

Como hemos indicado en el apartado de metodología, para cada fundación se ha obtenido un indicador representativo del nivel de información sobre gobierno corporativo y responsabilidad social divulgados. La Tabla 14 contiene los estadísticos descriptivos del indicador.

Tabla 14. Estadística descriptiva del nivel de divulgación de RSC: fundaciones empresas cotizadas versus fundaciones empresas no cotizadas.

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación
Indicador RSC	60	2	20	12,08	5,315

Fuente: Elaboración propia

Como podemos observar, la media de ítems publicados para las 60 fundaciones es de 12,08, lo que representa un 60,40%, lo que constata que el nivel de transparencia es sólo moderado y que queda mucho camino por recorrer en referencia a transparencia.

Seguidamente efectuamos la prueba U de Mann-Whitney para ver si existen diferencias entre las fundaciones creadas por empresas que cotizan en el mercado de valores y las creadas por empresas no cotizadas, cuyos resultados se muestran en la tabla 15:

Tabla 15. Resumen de prueba U de Mann-Whitney divulgación de información RSC de fundaciones de empresas cotizadas versus no cotizadas.

	Divulgación de Información RSC
N total	60
U de Mann-Whitney	356,500
W de Wilcoxon	821,500
Estadístico de prueba	356,500
Error estándar	67,472
Estadístico de prueba estandarizado	-1,386
Sig. asintótica (prueba bilateral)	0,166

Fuente: Elaboración propia

Podemos comprobar, en la tabla 15, que el dato de significación es superior a 0,05 por lo que se descarta la existencia de diferencias significativas entre la información que facilitan las fundaciones creadas por empresas cotizadas y las creadas por empresas no cotizadas.

Así pues, los resultados constatan que aunque las empresas cotizadas están sometidas a obligaciones legales de elaborar y divulgar códigos de buen gobierno e información de responsabilidad social, esto no se ha extendido a las fundaciones creadas por ellas. Con independencia de su origen, las fundaciones publican, en términos medios, similar información de buen gobierno y responsabilidad social corporativa, **no apreciándose diferencias.**

El total de ítems publicados por las empresas cotizadas ha sido de 334 (11,33 de media) y el de las no cotizadas de 391 (13,03 de media). Cabe destacar que los ítems menos publicados en las fundaciones cotizadas hacen referencia al informe de gobierno corporativo y al informe de auditoría; por otro lado, en las fundaciones no cotizadas, citamos asimismo el informe de gobierno corporativo y, en este caso, el código de buen gobierno. Teniendo en cuenta que el gobierno corporativo y la responsabilidad social corporativa deberían encontrarse entre las prioridades de las fundaciones, sorprende en gran manera que el informe de gobierno corporativo sea uno de los ítems menos publicado; tal vez se deba a que, como hemos observado, la información se publica de manera individualizada y no en un informe global como tal.

En ambos grupos, también puede observarse la escasa publicación del plan de actuación, cuya elaboración es obligatoria, y se efectúa anualmente. Dicho plan no suele ser publicado en la web; lo que puede atribuirse a que al establecer previsiones para el año siguiente, las fundaciones prefieren no divulgar dicha información.

4.3.2.-FUNDACIONES BANCARIAS VERSUS FUNDACIONES NO BANCARIAS

En este caso, la muestra está compuesta de 30 fundaciones, de las cuales 15 son de tipo financiero. Al objeto de comparar, hemos tomado como referencia otras 15 fundaciones empresariales no financieras, procurando que las empresas fundadoras desarrollaran actividades variadas (*vid.* muestra en anexo 1).

Se ha procedido a obtener el indicador de divulgación de información de gobierno corporativo y responsabilidad social según se ha señalado en el apartado de metodología, cuyos estadísticos descriptivos se presentan en la Tabla siguiente:

Tabla 16. Estadística descriptiva nivel de divulgación de RSC: Fundaciones bancarias versus fundaciones no bancarias.

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación
Indicador RSC	30	10	20	15,27	2,753

Fuente: Elaboración propia

Podemos ver que la media de ítems publicados de las 30 fundaciones es de 15,27; que representa un 76,35%, mostrando una buena transparencia. En este caso, los niveles medios son superiores a los obtenidos para la muestra de las 60 fundaciones.

Posteriormente, se realiza la prueba *U de Mann-Whitney* que, como se ha explicado anteriormente, se trata de un procedimiento estadístico no paramétrico que se emplea para comparar dos grupos independientes.

Tabla 17. Resumen de prueba U de Mann-Whitney divulgación de información RSC de fundaciones bancarias versus no bancarias.

	Divulgación Información RSC
N total	30
U de Mann-Whitney	35,000
W de Wilcoxon	155,000
Estadístico de prueba	35,000
Error estándar	23,937
Estadístico de prueba estandarizado	-3,238
Sig. asintótica (prueba bilateral)	0,001
Sig. exacta (prueba bilateral)	0,001

Fuente: Elaboración propia

La significación obtenida en la prueba es de $0,001 < 0,05$; por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula, con lo que **podemos aceptar la hipótesis H_3** , constatando que la divulgación de gobierno corporativo y de responsabilidad social depende del origen de la fundación.

Las fundaciones bancarias han publicado 208 ítems (media por fundación 13,87), mientras que las fundaciones no bancarias han publicado 254 ítems (media por fundación 16,93), que suponen un 20,95% más (24,49% más sobre media). Esto denota cierta opacidad en las fundaciones bancarias, dentro de un buen desenvolvimiento que supone la publicación de un 68% de los ítems.

A pesar de que las fundaciones bancarias tienen la obligación de publicar el informe de gobierno corporativo, son menos transparentes en muchos otros aspectos.

En las fundaciones bancarias, la prueba muestra la no publicación, habitualmente, del plan de actuación y de la metodología de medición. En el caso de las fundaciones no bancarias, no aparecen publicados el informe de gobierno corporativo y los cargos de los patronos. Se aprecian diferencias en distintos ítems, producidas, claramente, por la mayor publicación de datos por parte de las no bancarias.

4.3.3.-FUNDACIONES DE EMPRESAS COTIZADAS VERSUS FUNDACIONES DE EMPRESAS NO COTIZADAS – IGUALDAD DE GÉNERO

Pasamos a estudiar si existe igualdad de género en los patronatos y plantillas de las fundaciones, tanto de las creadas por empresas cotizadas como por empresas no cotizadas.

En el caso de las mujeres en plantilla, solo se ha podido realizar el estudio de 23 fundaciones, ya que el resto no ha publicado la diferenciación entre personal masculino y femenino.

Realizamos la prueba U, cuyo contenido ha sido comentado anteriormente. Dicha prueba se efectúa directamente sin realizar el análisis de componentes principales, al tratarse únicamente de tres variables, con el resultado que se expone en la siguiente Tabla:

Tabla 18. Resumen de prueba U de Mann-Whitney Igualdad de género fundaciones empresas cotizadas versus fundaciones empresas no cotizadas.

	Mujeres en plantilla	Mujeres en patronato	Mujeres total
N total	23	30	30
U de Mann-Whitney	64,500	121,500	136,500
W de Wilcoxon	130,500	241,500	256,500
Estadístico de prueba	64,500	121,500	136,500
Error estándar	16,200	24,004	24,104
Estadístico de prueba estandarizado	-0,093	0,375	0,996
Sig. asintótica (prueba bilateral)	0,926	0,708	0,319
Sig. exacta (prueba bilateral)	0,928	0,713	0,325

Fuente: Elaboración propia

Como podemos observar en la tabla 18, todos los datos de significación han sido superiores al 5%, por lo que debe aceptarse la hipótesis nula: así, no se aprecia diferencia en la distribución de hombres y mujeres en las plantillas y patronatos entre las fundaciones de empresas cotizadas y de no cotizadas.

En las fundaciones de empresas cotizadas, se constata el hecho de que las mujeres representan un 67% de la plantilla, frente a solo un 33% de los hombres; mientras que en las no cotizadas, las mujeres representan un 75% y los hombres un 25%.

Ello supone una situación muy distinta a la que presentan los patronatos. En dichos patronatos, en las fundaciones de empresas cotizadas, los cargos son ocupados por un 83% por hombres y un 17% por mujeres, y en las fundaciones de empresas no cotizadas, un 78% lo ocupan hombres y un 22% mujeres, diferencia no muy significativa, tal como muestran los resultados.

Estos resultados indican que a pesar de la relevancia del gobierno corporativo en las fundaciones en general, y en concreto en las que dependen de empresas cotizadas, en el tema de la igualdad de género en los patronatos, queda todavía mucho camino por recorrer. Además, se constata que no existen diferencias entre ambos tipos de fundaciones analizadas y se acepta la hipótesis nula.

4.3.4.-FUNDACIONES BANCARIAS VERSUS FUNDACIONES NO BANCARIAS – IGUALDAD DE GÉNERO

Seguidamente, pasamos a estudiar la igualdad de género en las fundaciones bancarias y las fundaciones representativas de empresas no bancarias.

Realizamos la prueba U de Mann-Whitney para los tres indicadores, tal y como ha hemos realizado en el caso anterior. Su resumen se presenta en la Tabla siguiente:

Tabla 19. Resumen de prueba U de Mann-Whitney Igualdad de género fundaciones bancarias versus fundaciones no bancarias.

	Mujeres en plantilla	Mujeres en patronato	Mujeres total
N total	30	30	30
U de Mann-Whitney	115,500	131,000	169,500
W de Wilcoxon	235,500	251,000	289,500
Estadístico de prueba	115,500	131,000	169,500
Error estándar	24,004	24,050	24,104
Estadístico de prueba estandarizado	0,125	0,769	2,365
Sig. asintótica (prueba bilateral)	0,901	0,442	0,018
Sig. exacta (prueba bilateral)	0,902	0,461	0,016

Fuente: Elaboración propia

La significación para los indicadores de mujeres en plantilla y mujeres en patronato ha sido superior al 5% por lo que **debemos aceptar la hipótesis nula**; en cambio, en mujeres total ha sido de $0,018 < 0,05$ por lo que debemos rechazar la hipótesis nula y **aceptar la hipótesis H_4** , en la que el origen de la fundación incide en la igualdad de género de su patronato y de la plantilla.

Una vez analizada la muestra, hemos encontrado que el número total de mujeres en las fundaciones bancarias ha sido superior al 55% en 10 de las 15 fundaciones; mientras que, en las fundaciones no bancarias, ha sido igualmente superior al 55%, pero tan solo en 2 de las 15 fundaciones, exactamente en las dos integradas por un mayor número de mujeres. Ello hace que los números totales, sean parecidos, pero no ocurre lo mismo con la **distribución** de las mismas, donde las mujeres se encuentran mejor repartidas en el primer grupo, lo que hace que las **medianas queden alejadas**, 60,48% para el primer grupo de fundaciones bancarias versus 28,57% para el grupo del resto de fundaciones. De este modo queda visualizada esta diferencia entre los dos grupos.

5.-CONCLUSIONES

A pesar de la relevancia del sector fundacional, son escasos los trabajos que se centran en el análisis económico y financiero o en la responsabilidad social corporativa de estas entidades. En este trabajo hemos tratado de analizar si la estructura financiera de las fundaciones y la gestión económica que ayudan a cumplir sus fines están influidas por el origen de la empresa fundadora. Asimismo, se ha analizado la divulgación de información de responsabilidad social corporativa por parte de las fundaciones empresariales. Para ello, hemos utilizado sus estados financieros y hemos realizado un análisis de contenido de la información publicada en sus páginas web.

En primer lugar, tras analizar la estructura financiera, hemos constatado que las fundaciones creadas por empresas cotizadas no presentan diferencias significativas con las fundaciones creadas por empresas no cotizadas. Ambos grupos tienen la misma estructura; pero el primer grupo presenta unos activos medios de 1.095 millones de euros y el segundo grupo 189 millones de euros. Los fondos propios medios del primer grupo son 1.059 millones de euros y los del segundo grupo de 162 millones de euros y así sucesivamente. No existe diferencia significativa en la proporción de su estructura, aunque sí en su tamaño. Sucede igual con el activo corriente medio, donde la diferencia no es significativa, tanto en estructura como en volumen, ya que en el grupo de las empresas financieras es de 30,6 millones de euros mientras que en el grupo de las no financieras es de 33,0 millones de euros.

Los resultados son similares en el caso de las fundaciones bancarias y fundaciones no bancarias; de nuevo, son muy superiores en tamaño las fundaciones bancarias y parecidas en estructura, presentando unos activos medios de 1.443 millones de euros y

en el segundo grupo 22 millones de euros. Los fondos propios medios del primer grupo son de 1.390 millones de euros, siendo los del segundo grupo de 17 millones de euros. No obstante, en este caso, la técnica estadística detecta que existe diferencia significativa en la estructura financiera a largo plazo, donde hay una gran disparidad en los fondos propios y el activo fijo que son muy superiores en los presentados por las fundaciones bancarias a los presentados por el resto de fundaciones empresariales. Debemos destacar la diferencia entre las inversiones financieras de cada grupo: el grupo de las empresas bancarias presenta una media de 68 millones de euros, mientras que en el grupo de las no bancarias es de 4 millones. Más importancia tiene todavía la diferencia referente a la inversión financiera en las empresas del grupo; ya que varias fundaciones financieras son accionistas mayoritarias en entidades bancarias. La media de las inversiones en el grupo de las fundaciones bancarias es de 1.209 millones, mientras que en el resto de las empresas es únicamente de 0,6 millones de euros.

En cuanto a la gestión económica, entre los grupos de fundaciones creadas por empresas cotizadas y no cotizadas tampoco se detectan diferencias significativas, salvo en los gastos por beneficiario, donde las medianas se encuentran muy alejadas al corresponder al primer grupo un gasto de 21 euros por beneficiario (mediana 36) y al segundo, un gasto de 88 euros (mediana 178) quedando de este modo visualizada la diferencia entre los grupos.

Por otro lado, sí existen grandes diferencias en la gestión económica entre las fundaciones bancarias y el resto de fundaciones empresariales; ya que, las primeras financian la mayor parte de sus actividades gracias a los ingresos financieros generados por sus inversiones financieras, siendo, en muchos casos, propietarias de una parte de las acciones de entidades financieras (Fundación Ibercaja, Fundación la Caixa), mientras que el resto de fundaciones se financia por actividades propias y aportaciones directas de las empresas. Además, hay que hacer constar que los volúmenes de ingresos y gastos son muy superiores en las fundaciones bancarias; ingresos que no detallamos para no alargar esta conclusión.

Aunque este trabajo se planteó con sesenta fundaciones, la dificultad en obtener las cuentas anuales para poder estudiar la gestión económica redujo las mismas a cuarenta en total (incluyendo todos los tipos analizados), afortunadamente para poder realizar el estudio de buen gobierno y responsabilidad social corporativa hemos podido contar con la totalidad de las mismas, comprobando la publicación de los ítems necesarios.

En el área de gobierno corporativo y responsabilidad social corporativa, no se aprecian diferencias significativas entre las fundaciones creadas por empresas cotizadas y las fundaciones creadas por empresas no cotizadas, pudiendo comprobar que, prácticamente, publicaban lo mismo. La información que aparece con mayor frecuencia en la web es la memoria de actividades y beneficiarios; además del patronato, explicando su composición y cargos. Por otra parte, lo menos publicado es el informe de gobierno corporativo, plan de actuación y el desglose de los gastos.

En cuanto a las fundaciones bancarias y no bancarias, podemos observar que las fundaciones no bancarias publican más datos, 16,93 ítems por fundación; mientras que los ítems referentes a fundaciones bancarias ascienden a 13,87. Así, la publicación de ítems es prácticamente la misma que la realizada por los grupos antes expuestos; mejorando, en este caso, en la publicación de los estatutos y con menores resultados en la publicación del informe de auditoría.

Es importante destacar que no comprendemos el hecho de que las fundaciones, en general, no publiquen el plan de actuación que realizan, pues es obligatoria su elaboración y, por tanto, deberían estar motivadas a publicarlo en la web. Es probable que ello se deba a que al establecer previsiones para el año siguiente, las fundaciones prefieren no divulgar dicha información. Escasean también las publicaciones del código de buen gobierno, salvo en el caso de las fundaciones bancarias, o del informe de gobierno corporativo, aunque en este último sí se publican algunos apartados, publicitándose así en la web, en el informe de actividades, etc. Esto constata que, en general, las fundaciones no han adoptado estrategias similares a los de sus empresas creadoras, en materia de responsabilidad social y gobierno corporativo.

Finalmente, en el caso de la igualdad de género, no hemos detectado, tampoco, diferencias significativas entre las fundaciones creadas por empresas cotizadas y las fundaciones creadas por empresas no cotizadas. Por el contrario, sí se han detectado diferencias entre las fundaciones bancarias y las fundaciones creadas por el resto de empresas; diferencia que no se aprecia en la proporción de presencia femenina en las plantillas o en los patronatos, sino en la distribución de las mismas. En este caso, debemos aclarar, que la importancia no estriba tanto en el mayor o menor número de mujeres, sino en su distribución, quedando así las medianas alejadas y visualizada la diferencia entre los grupos.

Podemos concluir que las fundaciones de empresas cotizadas apenas presentan diferencias significativas en relación a las fundaciones creadas por empresas no cotizadas, constatando que con independencia de su origen, la gestión económico-financiera de estas entidades es similar, al igual que la divulgación de información de gobierno corporativo y responsabilidad social. Por otra parte, las fundaciones bancarias sí tienen diferencias con las creadas por el resto de las empresas, lo cual puede ser debido a su origen y estructura.

Es pertinente aclarar que, para la elaboración de este trabajo, hemos debido aceptar los condicionantes y limitaciones exigidos por el hecho de tener que seleccionar aquellas fundaciones que tuvieran publicadas las cuentas anuales; sorprendentemente, hemos descubierto que no son tan transparentes como cabría esperar.

Las fundaciones creadas por celebridades (cuyos objetivos suelen ser menos variados que las fundaciones estudiadas en este trabajo) pueden convertirse en objeto de futuras investigaciones, del mismo modo que las fundaciones deportivas (por sus objetivos sociales y por las peculiaridades de su contabilidad).

Para finalizar, podemos señalar que el trabajo realiza una contribución en el estudio de las fundaciones, entidades poco estudiadas en la literatura. Se analiza su estructura financiera y su gestión económica, así como la divulgación de información de responsabilidad social. Los resultados pueden ser relevantes tanto desde una perspectiva académica como práctica, en tanto que proporcionan información sobre la gestión de este sector que puede interesar tanto a los propios gestores de las entidades como a los reguladores del mismo. Una conclusión importante es la necesidad de incrementar la transparencia de las fundaciones, y por ende de las entidades no lucrativas en general, tanto de carácter financiero como no financiero. Su relevancia en la economía, sus peculiaridades en la forma de financiarse o sus ventajas fiscales son algunos de los argumentos que justificarían la existencia de una regulación más exigente en este sentido.

BIBLIOGRAFÍA

Alejos, C. L. (2015) “Transparencia: fuente de confianza en la empresa”, *Cuadernos de la Cátedra “la Caixa” de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo*, 125 (27). Disponible en: <https://studylib.es/doc/5700943/transparencia--fuente-de-confianza-en-la-empresa> [Consultado 24-05-2020]

Amat Rodrigo, J. (2017) *Wilcoxon-Mann-Whitney test como alternativa al t-test*. Disponible en: https://rpubs.com/Joaquin_AR/218456 [Consultado 24-05-2020]

Anheier, H.K. (2001) “Foundations in Europe: a comparative perspective”, *Civil Society Working Paper series*, (18). Londres, Reino Unido: Centre for civil society, London school of economics and Political Science. Disponible en: <http://eprints.lse.ac.uk/8498/> [Consultado 07-07-2020]

Caba Pérez, M.C., Gálvez Rodríguez, M.M, López Godoy, M. (2011) “Una oportunidad de mayor legitimidad de las ONG a través de la transparencia on-line: Experiencia de las ONG españolas y mexicanas”, *Contaduría y Administración*, (234), pp. 55-77 Disponible en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422011000200004&lng=es&nrm=iso [Consultado 07-07-2020].

Cavanna, J.M, (2013) “Fundaciones Empresariales: Entre La Independencia Y La Integración”, *Compromiso Empresarial*. Disponible en: <https://www.compromisoempresarial.com/rsc/2013/01/fundaciones-empresariales-entre-la-independencia-y-la-integracion/> [Consultado 18-05-2020].

Conthe Gutiérrez, M. (2019) “La diversidad en las normas sobre el buen gobierno”, *Economistas*, (161), pp. 35-42. Disponible en: https://www.cemad.es/wp-content/uploads/2019/07/Economistas_Num_161_Mujer-Economia.pdf [Consultado 07-06-2020].

Corral Lage, J., Elechiguerra Arrizabalaga, C. (2014) “Razones por las que se demanda una necesidad de transparencia en las entidades no lucrativas: estudio empírico”, *Harvard Deusto Business Research*, 3(1), pp. 47-61. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.3926/hdbr.38> [Consultado 07-06-2020].

De Ángel Yágüez, R. (2014) “Actividades económicas (mejor, empresariales) de las Fundaciones”, *Estudios de Deusto*, 51 (2), pp. 11-45. Disponible en: <http://revista-estudios.revistas.deusto.es/article/viewFile/527/689> [Consultado 21-06-2020].

Domínguez-Alcahud, J., (2018) “Marco jurídico de las normas de gobierno corporativo en España”. Jornada sobre Gobierno Corporativo y tomas de control de empresas cotizadas. Lima 21-3-18. Disponible en <http://www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/uploads/2018/03/Panel-2-3-JesualdoGC-Peru-CNMV.pdf> [Consultado 21-06-2020].

Fundación Compromiso y Transparencia, Elaboración de indicadores. Disponible en <https://www.compromisoytransparencia.com/informes/examen-de-transparencia-2019-nuevas-areas-e-indicadores-para-la-realizacion-del-informe-de-transparencia-en-la-web-de-las-universidades-espanolas> [Consultado 27-9-2020].

Fundación PricewaterhouseCoopers (2016) *Fundaciones Corporativas. El alma de las empresas*. Madrid: Fundación PWC.

Fundación PricewaterhouseCoopers (2017) *El Buen Gobierno En El Sector Fundacional*. Madrid: Fundación PWC.

García Álvarez, B., (2012) “Los códigos de buen gobierno corporativo en las entidades sin ánimo de lucro: en especial en las fundaciones”, *Oñati Socio-legal Series*, 2 (3), pp. 24-52. Disponible en <http://ssrn.com/abstract=2043112> [Consultado 31-06-2020]

Giménez Zuriaga, I. (2009) El Buen Gobierno en las Organizaciones no Lucrativas. El caso de las fundaciones (Fundación Etnor) *Revista el Boletín nº 11* pp. 1-25 Valencia. https://www.alcobendas.org/recursos/doc/Cooperacion/336655619_2910201285850.pdf

González Sánchez, M., Rúa Alonso de Corrales, E.. (2007) “Análisis de la eficiencia en la gestión de las fundaciones: una propuesta metodológica”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (57), pp. 117-149.

Ibáñez Carpena, M. N., López, B. B. (2013), "El plan de actuación en las fundaciones: medidas de eficiencia y eficacia." *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (79), pp.167-192. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=174/17429940007> [Consultado: 24-05-2020].

Jiménez Hernández, E., (2009) “Reinterpretando la rendición de cuentas o accountability: diez propuestas para la mejora de la calidad democrática y la eficacia de las políticas públicas en España” *Documento de trabajo (Laboratorio de alternativas)*, (145). Disponible en: http://www.fundacionalternativas.org/public/storage/laboratorio_documentos_archivos/9a3b460852f02d6732d457ab2d18bf86.pdf [Consultado: 24-05-2020].

Kramer, M., Pfitzer, M., Jestin, K., (2006) “Uncommon partners: The power of foundation and corporation collaboration”. *Corporate Social Responsibility Initiative Working Paper*, (21). Cambridge, MA: John F. Kennedy School of Government, Harvard University. Disponible en: https://www.hks.harvard.edu/sites/default/files/centers/mrcbg/programs/cri/files/workingpaper_21_kramer_et al.pdf [Consultado: 03-06-2020].

López Expósito, A.J., (2018) “La presencia de las fundaciones en los grupos de empresas grandes”, *eXtoikos*, (21), pp. 29-32. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6867837> [Consultado 03-06-2020].

Maguregui Urionabarrenechea, M. L., Corral Lage, J., Elechiguerra Arrizabalaga, C., (2015) “Gestionar con calidad las entidades sin ánimo de lucro: hacia una eficacia, eficiencia y economía en la rendición de cuentas”, *Revista De Estudios Empresariales. Segunda Época*, (1), pp. 28-57. Disponible en: <https://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/REE/article/view/2205> [Consultado 14-02-2020].

Monfort de Bedoya, A., (2013) *Gestión de marca en empresas con fundación corporativa un análisis de la presencia fundacional en la construcción de valores socialmente responsables y de RSC*. Doctorado. Universidad Complutense de Madrid.

Orejas Casas, J. A., (2018) “La organización y dirección de las fundaciones”, *Ciriec-España. Revista jurídica de economía social y cooperativa*, (32), pp. 305-371.

Pedrini, M., Minciullo, M., (2010) “Evaluating corporate reputational interest in corporate foundations”. *WOA 2010 XI Workshop Dei Docenti e Dei Ricercatori Di Organizzazione Aziendale*, Università di Bologna, Bologna, 16-6-10. Disponible en: <http://hdl.handle.net/10807/34054> [Consultado 14-02-2020].

Perdices Huetos, A. B., (2008) “Hacia unas reglas de gobierno corporativo del sector no lucrativo”, *Revista Jurídica de la Universidad Autónoma de Madrid*, (17), pp. 141-176.

Rey García, M. (2007) “La gestión de las fundaciones en el siglo XXI: retos, tendencias y una hoja de ruta”, *Revista Española del Tercer Sector*, (6), pp. 37-54.

Rodríguez Díaz, F. J., Rey García, M., (2017) “La evaluación del desempeño en las fundaciones: Retos y herramientas”, *Boletín de Estudios Económicos* 72(220), pp. 139-164. Disponible en

<https://search.proquest.com/openview/f74afa67b5624f989603a21f0635559a/1?pq-origsite=gscholar&cbl=1536340> [Consultado 16-06-2020].

Rodríguez Silva, T., Pérez Carrillo, E. F., (2016) “Responsabilidad Social de las Fundaciones, y el género en sus patronatos”, *Holos*, 2, pp. 414-431.

Romero Merino, M. E., Azofra Palenzuela, V., De Andrés Alonso, P., (2008) “El Gobierno de las fundaciones en España. Patronatos sin patrones”, *Universia Business review*, (18), pp. 86-103.

Sánchez Cerbán, A., (2014) “Ley 26/2013 de 27 de diciembre de 2013, de cajas de ahorros y fundaciones bancarias”, *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, (37), pp. 65-75.

Solana, J., Ibáñez, N., Benito, B., (2017) “Determinantes de la eficiencia en las fundaciones españolas”, *Revista de Contabilidad*, 20(2), pp. 176-194. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1016/j.rcsar.2016.12.001> [Consultado 21-06-2020].

Vidal, P., Grabulosa, L., (2007) “El Debate sobre la Transparencia en el Tercer Sector: una visión transversal a través de artículos de opinión”, *Colección Debates OTS*, (6).

Westhues, M., Einwiller, S., (2006) “Corporate Foundations: Their Role for Corporate Social Responsibility”, *Corporate Reputation Review* 9, pp. 144–153. Disponible en: <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1550019> [Consultado 22-06-2020]

ANEXO 1

Tabla 20. Muestra de las fundaciones de empresas cotizadas y no cotizadas utilizadas.

Fundaciones de Empresas Cotizadas	Fundaciones de Empresas no Cotizadas
Fundación Iberdrola	Fundación Sanitas
Fundación Acciona	Fundación Vodafone
Fundación Enaire	Fundación Adecco
Fundación Bco. Santander	Fundación Pelayo
Fundación bancaria la Caixa	Fundación Mutua Madrileña
Fundación Endesa	Fundación Accenture
Fundación Mapfre	Fundación PWC
Fundación Naturgy	Fundación Ibercaja
Fundación Repsol	Fundación KPMG
Fundación Telefónica	Fundación CASER
Ebro Fundación	Fundación CEPSA
Fundación Elecnor	Fundación EDP
Fundación Coca Cola	Fundación Caja Navarra
Fundación Banco Sabadell	Fundación Caja de Burgos
Fundación Unicaja	Fundación Aon

Fuente: Elaboración propia

Tabla 21. Muestra de las fundaciones financieras y empresariales utilizadas.

Fundaciones Financieras	Fundaciones no Financieras
Fundación bancaria la Caixa	Fundación Iberdrola
Fundación Bco. Santander	Fundación Mutua Madrileña
Fundación Banco Sabadell	Fundación Telefónica
Fundación Unicaja	Fundación Coca Cola
Fundación Ibercaja	Fundación Accenture
Fundación Caja Navarra	Fundación Sanitas
Fundación Caja de Burgos	Fundación Naturgy
Fundación Caja Inmaculada	Fundación Acciona
Fundación Caja.A.Vitoria	Fundación Enaire
Fundación Caja Badajoz	Fundación Endesa
Fundación Caja de Canarias	Fundación Vodafone
Fundación Montemadrid	Fundación Adecco
Fundación Bancaria Kutcha	Fundación PWC
Fundación BBK	Fundación CASER
Fundación Galicia O.S.	Fundación EDP

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 2

Tabla 22. Indicador de Responsabilidad Social Corporativa: fundaciones de empresas cotizadas versus fundaciones de empresas no cotizadas.

Fundaciones de empresas cotizadas		Fundaciones de empresas no cotizadas	
Fundación Acciona	15	Fundación Sanitas	15
Fundación ACS	6	Fundación Vodafone	18
Fundación AENA (ENAI)	14	Fundación Adecco	19
Fundación Banco Sabadell	11	Fundación Pelayo	20
Fundación Banco Santander	15	Fundación Mutua Madrileña	17
Fundación Bankia	5	Fundación Accenture	18
Fundación Bankinter	14	Fundación PWC	18
Fundación BBVA	7	Fundación Ibercaja	15
Fundación Microfinanzas BBVA	12	Fundación KPMG	13
Fundación CaixaBank	14	Fundación CASER	15
Fundación CIE Automotive	3	Fundación CEPSA	12
Fundación Endesa	19	Fundación EDP	14
Fundación Iberdrola	19	Fundación Caja Navarra	19
Fundación Mapfre	16	Fundación Caja de Burgos	12
Fundación Naturgy	16	Fundación Aon	10
Fundación Repsol	18	Fundación Quirón	4
Fundación Telefónica	17	Fundación Carrefour	5
Ebro Fundación	9	Fundación Reale	5
Fundación Elecnor	7	Fundación Renault	6
Fundación Coca Cola	20	Fundación Everis	7
Fundación Unicaja	10	Fundación Cruzcampo	10
Fundación Focus Abengoa	10	Fundación Bertelsmann	11
Fundación Euskaltel	3	Fundación Lineadirecta	11
Fundación Tubacex	4	Fundación Seur	11
Fundación Parques Reunidos	3	Fundación Seres	17
Fundación Santillana (PRISA)	10	Fundación Aquae	18
Fundación Prosegur	8	Fundación Agbar	19
Fundación Renta Corporación	2	Fundación Once	18
Fundación Talgo	9	Fundación Astra Zeneca	7
Fundación Atresmedia	18	Fundación H&M	7
Sumas	334	Sumas	391

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 3

Tabla 23. Indicador de Responsabilidad Social Corporativa: fundaciones de empresas bancarias versus fundaciones de empresas no bancarias.

Fundaciones de empresas bancarias		Fundaciones de empresas no bancarias	
Fundación Bancaria la Caixa	14	Fundación Iberdrola	19
Fundación Bco. Santander	15	Fundación Mutua Madrileña	17
Fundación Banco Sabadell	11	Fundación Telefónica	17
Fundación Unicaja	10	Fundación Coca Cola	20
Fundación Ibercaja	15	Fundación Accenture	18
Fundación Caja Navarra	19	Fundación Sanitas	15
Fundación Caja de Burgos	12	Fundación Naturgy	16
Fundación Caja Inmaculada	15	Fundación Acciona	15
Fundación Caja A.Vitoria	11	Fundación Enaire	14
Fundación Caja Badajoz	13	Fundación Endesa	19
Fundación Caja de Canarias	12	Fundación Vodafone	18
Fundación Montemadrid	13	Fundación Adecco	19
Fundación Bancaria Kutxa	16	Fundación PWC	18
Fundación BBK	12	Fundación CASER	15
Fundación Galicia O.S.	16	Fundación EDP	14
Sumas	204	Sumas	254

Fuente: Elaboración propia